# フィンテックが可能にする 新しいイスラーム型SMEファイナンス



近年、情報通信技術の急速な発達によって、それを用いた様々な新しい金融サービスが生まれている。「フィンテック(FinTech)」と総称されるこうしたサービスは、最新のテクノロジーを積極的に採用しながら、従来の金融秩序を大きく変えようとしている。中東・北アフリカから東南アジアにかけて広がるイスラーム世界では、フィンテックが「イスラーム経済」と呼ばれる独自の経済の取り組みと融合して、他地域にはない新しいお金の流れが生まれ始めている。本小論では、中小零細企業の資金調達(SMEあるいはMSEファイナンス)に注目して、イスラーム世界におけるこの新しい取り組みをマレーシアの先駆的事例とともに紹介してみたい。

### 台頭するイスラーム経済

イスラームは、18億人以上の信者を抱える世界三大宗教の1つである。この宗教が西暦7世紀に登場して以降、ムスリムと呼ばれる信者たちは、政治・経済・社会のあらゆることがらをイスラームの教えに照らし合わせながら生きてきた。しかし、近代に入り、西欧諸国がイスラーム世界に進出すると、それまであったイスラームの教えにもとづいたしくみの多くが西洋化された。経済システムについても資本主義が導入され、西洋型の銀行がイスラーム世界の各地に作られていった。

20世紀半ばごろから、イスラーム世界でも様々な資本主義の弊害が明るみになると、自分たちの信仰に根ざしたイスラーム経済システムをもう一度再興しようという動きが出てきた。イスラーム復興と呼ばれるこの動きは、1970年代のイスラーム銀行の設立に結実した。イスラーム銀行は、それまで自分たちの信仰に合わないと考えて西洋型銀行の利用を忌避していた敬虔なムスリムたちから幅広い支持を集め、大成功を収めた。今では、世界50カ国以上、600以上の金融機関がイスラーム金融サービスを提供しており、その中には日本や欧米の金融機関も含まれている。

現在、イスラーム経済の裾野は広がり続けており、日本でも近年話題になっているハラール製品(豚やアルコールの入っていないムスリム用製品)をはじめとして、イスラーム・ファッション、イスラミック・ツーリズムなど様々な業種で、ムスリム向けの商品やサービスの提供が進んでいる。イスラーム世界の高い経済成長率と人口増加率を考えると、その市場は今後もさらに拡大していくことは確実で、少子高齢化を抱える日本にとっても無視できない有望な市場になっていくだろう。

### イスラーム独自の財産寄進制度「ワクフ」

1400年以上にわたる歴史の中で、イスラームはその教えにもとづいた様々な社会経済制度を

生み出してきた。その1つが、「ワクフ」と呼ばれる独自の財産寄進制度である。そのしくみは次のようなものである。まず、巨額の富を築いてきた大商人や地元の名士が、学校や病院、礼拝施設(モスク)といった公共福祉施設を寄進する。同時に、それらの施設の近くに市場や隊商宿といった商業施設も寄進し、他の商人に賃貸しをしたり、自ら商売をしたりする。寄進者あるいは施設の管財人は、あらかじめ決めた割合で商業施設からの利益を公共福祉施設に分配し、その運営に充てる。商業施設が儲かるほど、公共福祉施設に回るお金が増え、運営が充実することになる。近代以前のイスラーム世界では、都市インフラの多くがこのワクフによって整備され、その繁栄を支えた。

このワクフのしくみも、近代に入ると徐々に衰退していった。しかし、イスラーム経済の発展の中で、近年、再び注目が集まり始めている。ワクフの特徴は、商売で生み出された富が、政府のような公的権力を介さずに広く社会に還元される点である。日本同様、イスラーム世界でも経済格差や財政赤字の拡大が問題になっており、新しい富の再分配と社会福祉のあり方が喫緊の課題として模索されてきている。そのような中で、民間セクター主体で、かつ、市場経済と社会貢献を絶妙に両立しえるしくみを持っているワクフに期待が寄せられているのである。



(写真1) 礼拝施設(モスク)の活動のために街頭でワクフによる寄付を募る光景。モスクはムスリムの礼拝のための施設であるだけでなく、コミュニティの福祉活動を担う拠点にもなっている(マレーシアの首都クアラルンプールにて筆者撮影)。

#### フィンテックが再生する伝統

こうしたワクフのしくみを、フィンテックを使って再生させ、かつ、中小零細企業の資金調達にも活用してしまおうとする取り組みがマレーシアで始まっている。以下では、その先駆的事例である「ワクフ・ワールド(Waqfworld.org)」というマレーシアのNGOが手がけている取り組みを紹介してみたい¹。

ワクフ・ワールドは、2016年8月にインドネシアのジャカルタで開催された「世界イスラーム経済フォーラム(World Islamic Economic Forum)」で設立が宣言された $^2$ 。このNGOの設立は、マレーシア第5代首相アブドゥッラー・バダウィー氏の事務所、マレーシア国民大学のイスラーム経済金融研究センター(Research Center for Islamic Economics and Finance, EKONIS)、社会貢献ベンチャー企業のEthisの産官学連携によって実現した。

<sup>1</sup> 以下の記述は、筆者による現地調査、および筆者のマレーシアにおける共同研究パートナーたちによる論文 (Suhaili Alma'amun et al. "Waqf-Based Crowdfunding: A Case Study of Waqfworld.org," International Journal of Islamic Economics and Finance Research 1(1), 2018)にもとづく。

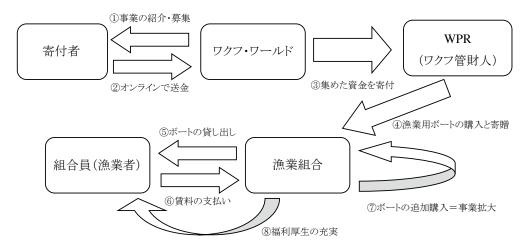
<sup>2</sup> 世界イスラーム経済フォーラムは、イスラーム経済振興のためにマレーシアが毎年開いている経済フォーラムである。1年ごとに国内都市と海外都市で交互に開催されている(https://wief.org/)。

ワクフ・ワールドでは、個人や企業がインターネットを通じて資金を調達するクラウドファンディングのしくみが使われている。クラウドファンディングを活用した資金調達は、近年日本でも注目されているP2Pレンディングも含めて、イスラーム世界でもすでにかなりの程度浸透している。ワクフ・ワールドの新規性は、クラウドファンディングとワクフのしくみを結びつけたところにある。そのしくみは次のようなものである。

まず、ワクフ・ワールドは、オンライン上でいくつかのワクフ事業を提案する。その中には、教育や職業訓練といった社会貢献事業だけでなく、中小零細企業による事業も含まれている。ワクフ・ワールドのホームページを見た人は、自分の好みに応じてどの事業に寄付をするかを決め、オンライン決済でワクフ・ワールドに送金する。目標の金額まで資金が集まったら、ワクフ・ワールドはそれぞれの事業の担い手(ワクフ資金の管財人)に資金を渡す。その際、その資金の使途や事業からの利益をどこにどのように分配するかを決める。そして、事業の担い手たちは、事業から利益が出たら、ワクフ・ワールドとの取り決めどおりに資金を分配する。ワクフ・ワールドでは、この事業の1つとして、中小零細企業に対する投融資プログラムを盛り込んでいるのである。

実際の取り組みの例としては、漁業者を対象とした次のようなプログラムがある(表1参照)。まず、クラウドファンディングを通じてワクフ・ワールドが集めた66,350米ドルをマレー半島西海岸北部に位置するペラ州のワクフ管理団体(Wakaf Perak Ar-Ridzuan、WPR)に渡す。WPRはこの資金を使って漁業用ボートを購入し、地元の漁業組合に寄贈する。漁業組合はさらにこのボートを組合員に貸し出し、その賃料を得る。この賃料がワクフの利益となり、これをワクフ・ワールドとの取り決めどおりに分配することになる。この例では、利益の半分をボートの追加購入費用に充て、残りの半分を漁業組合員の福利厚生に充てている3。

この例では、ボートを漁業組合に寄贈するところまでは、お金が一方的に流れる単純な寄付に過ぎない。しかし、漁業組合は組合員に対してボートを無償で使わせるのではなく、賃貸しをするという点で、実質的には、零細な組合員の事業に対する融資の機能を果たしている。それによって利益が生み出され、賃料をボートの追加購入に充てるという事業の拡大や、組合員の福利厚生の充実も可能になるのである。このように、一方通行の社会貢献だけでもなく、金貸しビジネスだけでもなく、両者が絶妙に絡み合っているところが、ワクフの醍醐味なのである。



(表1) ワクフ・ワールドにおけるイスラーム型 SME ファイナンスの例(筆者作成)

<sup>3</sup> この例ではWPRが漁業組合にボートを寄贈しているが、賃貸しをする例も他に見られる。その場合は、利益の一部を賃料の支払いに充てることになる。

## 新しいイスラーム型SMEファイナンスの可能性

ワクフ・ワールドは、その後、「グローバル・サダカ(Global Sadaqah)」というより大規模なイスラーム型クラウドファンディング企業に発展している。「サダカ」とは、イスラームにおけるより広義な寄付を意味する言葉であり、その言葉通り、このグローバル・サダカでは、ワクフだけではなく、イスラームの歴史が育んできた他の相互扶助や慈善のしくみも取り入れたクラウドファンディングを手がけている4。

本小論が紹介した新しいイスラーム型SMEファイナンスのしくみの特徴は、クラウドファンディングとワクフの両者の利点がうまく結びつき、両者にイノベーションをもたらしている点である。ワクフにとっては、クラウドファンディングのしくみを活用することで、少額から、かつ、地理的に離れた人々もワクフに参加できるという近代以前までのワクフにはない新しいワクフ・モデルが作り出されている。

他方、クラウドファンディングにとっては、市場経済と社会貢献が絶妙に絡み合うワクフの しくみを取り入れることによって、寄付型/融資型という従来からあるクラウドファンディン グの2つのタイプを融合する新しいモデルが作り出されている。それによって、社会貢献もし たいが、同時に市場経済も活性化した方がいいと思っている人々にとって魅力的なしくみを提 供していると言えよう。

それでは、このイスラーム型SMEファイナンスを活用する中小零細企業にとってのメリットは何であろうか。1つは、インターネットを通じて自分のビジネスをアピールして、それに賛同した世界中の人々から広く資金を集めることができる点である。クラウドファンディングでは事業がホームページ上に一覧になって並ぶため、他の事業との競争に勝つためにアイデアを絞ることで、画期的なビジネス・モデルが創発されるかもしれない。もう1つのメリットは、利益の一部を社会貢献に回すことが義務づけられているため、自分のビジネスが社会の中に埋め込まれているという実感を得やすくなる点である。SMEファイナンスでは、「顔の見える」関係がよく強調されるが、このしくみでは、貸し手と借り手だけでなく、自らを取り巻く地域社会との関係もより可視化されやすくなるだろう。

こうした新しいイスラーム型SMEファイナンスは、日本でも活用可能だろうか。このしくみは、ワクフというイスラームの信仰を基盤として成り立っているものであり、その信仰を共有しないほとんどの日本人にとっては理解しがたいものかもしれない。しかし、社会貢献への関心は日本でも年々高まっており、社会貢献とビジネスは別物という固定観念さえ取り払うことができるならば、日本でも同様のしくみを十分実用化しうるのではないかと思われる。